
Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación: hacia una nueva anatomía del cambio estructural

Diego Martín Cúneo

CEED/EIDAES-UNSAM

diegoc.cuneo@gmail.com

Strategic Production and Innovation Systems: towards a new anatomy of structural change

Sistemas Estratégicos de Produção e Inovação: rumo a uma nova anatomia da mudança estrutural

Fecha de recepción: 1 de agosto de 2023

Fecha de aprobación: 22 de marzo de 2024

Resumen

En el siguiente artículo se discute el enfoque sectorial del cambio estructural y la noción de *sectores estratégicos* como principio ordenador de una estrategia de desarrollo nacional. Se parte del argumento de que, luego de las transformaciones ocurridas en la organización de la producción global en los años setenta, se impone una nueva lógica estructural que resta relevancia analítica a la noción de sector. A partir de ello, este trabajo propone identificar las bases para una nueva anatomía del cambio estructural mediante la discusión entre enfoques como el Estructuralismo de posguerra, la Teoría de Cadenas Globales de Valor y la literatura de Monopolios Intellectuales. Como resultado de este análisis, se propone un nuevo concepto sintético denominado Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación.

Palabras clave: cambio estructural; desarrollo económico; nuevo capitalismo; planificación estatal; monopolios intelectuales

Códigos JEL: O14; O21; O54; L52

Abstract

The following article discusses the sectoral approach to structural change and the notion of strategic sectors as a guiding principle for a national de-

velopment strategy. It argues that after the transformations in the organization of global production in the 1970s, a new structural logic diminishes the analytical relevance of the sectoral notion. Therefore, this paper proposes to identify the foundations for a new anatomy of structural change more coherence with modern capitalism. To achieve this objective, traditional approaches such as Latin American Structuralism are contrasted with more modern schools of thought, like the Global Value Chains Theory and the literature on Intellectual Monopolies. As a result of this analysis, a synthetic concept called Strategic Production and Innovation Systems.

Keywords: structural change; economic development; new capitalism; state planning; intellectual monopolies

JEL codes: O14; O21; O54; L52

Resumo

No seguinte artigo, discute-se a abordagem setorial da mudança estrutural e a noção de setores estratégicos como princípio ordenador de uma estratégia de desenvolvimento nacional. Parte-se do argumento de que após as transformações ocorridas na organização da produção global na década de setenta, impõe-se uma nova lógica estrutural que reduz a relevância analítica da noção de setor. A partir disso, este trabalho propõe identificar as bases para uma nova anatomia da mudança estrutural que seja coerente com o capitalismo moderno. Para este objetivo, são discutidas abordagens de escolas tradicionais, como o Estruturalismo pós-guerra, juntamente com correntes mais modernas, como a Teoria das Cadeias Globais de Valor e a literatura sobre Monopólios Intelectuais. Como resultado dessa análise, propõe-se um conceito sintético denominado Sistemas Estratégicos de Produção e Inovação.

Palavras-chave: mudança estrutural; desenvolvimento econômico; novo capitalismo; planejamento estatal; monopólios intelectuais

Códigos JEL: O14; O21; O54; L52

Introducción

La escuela Estructuralista de posguerra partía de la idea de que las estructuras productivas latinoamericanas debían ser transformadas para poder mantener en el largo plazo procesos sostenibles de desarrollo nacional (Cimoli *et al.*, 2005; Prebisch, 1949). En efecto, se argumentaba que las estructuras productivas de la región presentaban características sectoriales poco diversificadas y heterogéneas, las cuales inducían continuamente a desequilibrios macroeconómicos y comerciales que eventualmente condenaban todo proceso de crecimiento económico (Prebisch, 1949; Rodríguez, 1977). Es por ello que el cambio estructural ha sido concebido como un proceso de reconfiguración sectorial, orientado a adoptar los patrones estructurales de las economías del centro y así beneficiarse de igual manera del comercio internacional y del progreso técnico (Barletta y Yoguel, 2017). Esto implicaba moldear un sistema intersectorial diversificado y lo suficientemente denso que favorezca el desarrollo de nuevas actividades industriales y modifique los esquemas de inserción regional (Cimoli *et al.*, 2005).

Sin embargo, a partir de la década de los setenta, comenzaron a suscitarse transformaciones en la organización de la producción global, las cuales pondrían en cuestionamiento las propuestas políticas planteadas por esta corriente (Mancini y Lavarello, 2013; Sztulwark, 2020; Lauxmann *et al.*, 2021)

En este marco, la proliferación de Cadenas Globales de Valor (CGV) llevaría a un cambio radical en la lógica estructural del proceso de acumulación de capital y del lugar de la periferia en la economía mundial (Sztulwark, 2020). En efecto, una mayor interconexión entre espacios nacionales y la paulatina adopción por países subdesarrollados de tareas otrora tradicionales de economías industriales transformarían las dinámicas productivas, tecnológicas y de dependencia entre el centro y la periferia. A su vez, estas dinámicas fomentarían el surgimiento de nuevas jerarquías entre empresas localizadas en todo el mundo, incluyendo relaciones de poder entre estas y Estados nacionales (Dallas *et al.*, 2019; Levín, 1997). En consecuencia, es posible argumentar que, en el marco del capitalismo contemporáneo, el cambio estructural no sólo requiere transformaciones productivas orientadas a incentivar nuevas actividades dentro del espacio nacional, sino también modificar la forma en que estas se desenvuelven dentro de los sistemas productivos globales.

A partir de esta premisa, en este trabajo se realiza una crítica al análisis meso-económico del estructuralismo clásico de posguerra partiendo de la idea de que la concepción del cambio estructural como mera reconfiguración sectorial puede ser insuficiente frente a las dinámicas que hoy imperan sobre la estructura productiva global. De este modo, se sostiene que el planteamiento de una estrategia de desarrollo no sólo requiere actualizar la noción de

estructura productiva, sino también reconceptualizar sus procesos internos de transformación, lo cual incluye el propio rol planificador del Estado. Para ello, se realiza una síntesis teórica orientada a modernizar la *anatomía* del cambio estructural a través del diálogo entre la escuela Estructuralista clásica y otras corrientes más modernas, como la Teoría de CGV y la literatura de Monopolios Intellectuales. A su vez, se propone un nuevo concepto sintético, el cual recibe el nombre de Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. En la primera sección se analiza cómo las propuestas de desarrollo del Estructuralismo estuvieron contextualizadas en un momento específico del proceso de internacionalización del capital, el cual entra en una nueva fase a partir de los años setenta. En la segunda sección se discute que la transición entre estos períodos provocó una ruptura de la lógica estructural del período de posguerra, desactualizando los conceptos introducidos por el Estructuralismo latinoamericano. A partir de esta premisa, se discuten las limitaciones del enfoque meso-económico del cambio estructural y se analizan estrategias alternativas más recientes, como las propuestas por la Teoría de CGV. Siguiendo los aportes y limitaciones de estos enfoques, en la tercera sección se buscará delimitar las bases de una posible síntesis conceptual. Por último, en la cuarta sección se presentan las consideraciones finales sobre esta nueva propuesta teórica.

1. El proceso de internacionalización del capital: de un sistema-mundo dual al desarrollo de un Capitalismo de Monopolios Intellectuales

En los años setenta, el agotamiento del modelo fordista-keynesiano condujo a importantes transformaciones en las dinámicas económicas mundiales y dio paso a una nueva etapa dentro del proceso de internacionalización del capital (Palloix, 1975; Hopkins y Wallerstein, 1977). Estas transformaciones se plasmaron en la proliferación de estructuras productivas globales, las cuales cambiarían radicalmente la lógica estructural del capitalismo de posguerra (Palloix, 1975; Sztulwark, 2020).

Para comprender esta transición, es importante poner en perspectiva que la internacionalización del capital no es una característica exclusiva de la *globalización* que se inicia a finales de los sesenta, sino un fenómeno cambiante pero inherente al propio desarrollo capitalista (Palloix, 1975). En efecto, Hopkins y Wallerstein (1977) sostienen que la emergencia de un sistema-mundo data ya del siglo XVI, el cual crece a partir de un proceso secular que se realiza a través de olas de expansión y contracción, donde cada uno de estos ciclos transforma las dinámicas del capitalismo global. Para explicar cómo sucede la expansión territorial del capitalismo, estos autores introdujeron la categoría de *cadena global de mercancías*, noción que describe

la forma en que se enlazan internacionalmente los procesos productivos de una mercancía final. De este modo, argumentan que la manera particular en que se organizan estas cadenas globales de mercancías explica contextualmente la configuración del sistema-mundo y la formación de polos productivos desiguales (originalmente, el centro y la periferia, sumándose posteriormente, la semiperiferia) (Hopkins y Wallerstein, 1977).

Desde este enfoque, la crisis del treinta y la posguerra llevaron a que los países del centro adopten un modelo económico fordista-keynesiano/proteccionista, el cual favoreció la acumulación de capital dentro de la propia frontera nacional. Sin embargo, este modelo mostraba limitaciones para la reproducción ampliada de sus empresas locales, conduciendo a que estas se internacionalicen de una manera preponderantemente comercial (abriendo nuevos mercados en economías periféricas) y, en menor medida, a través de la inversión extranjera directa al crear filiales en países periféricos para abastecer al mercado local y luego remitir ganancias a sus casas matrices (Kejsefman *et al.*, 2020). Es así como estas cadenas globales de mercancías dan forma a una división internacional del trabajo *dual*, donde el centro se especializa en la producción de manufacturas y la periferia toma el rol de enclave exportador de materias primas y espacio de realización de las mercancías del centro.

En este contexto histórico nace el Estructuralismo latinoamericano, para brindar una visión alternativa a los principios tradicionales de “economía pura”, que al basarse en las nociones de convergencia y beneficio mutuo no problematizaban de manera adecuada el subdesarrollo de la periferia (Prebisch, 1949). Efectivamente, los estructuralistas sostenían que las asimetrías entre las estructuras productivas del centro (densas, diversificadas y homogéneas) y las de la periferia (heterogéneas, poco diversificadas y desarticuladas) moldeaban un conjunto de relaciones productivas y de intercambio desigual que reproducían sistemáticamente las brechas entre ambos polos (Prebisch, 1949; Rodríguez, 1977; Bielschowsky, 2009). De este modo, se presentaba una jerarquía entre países centrales y periféricos que provocaba que la acumulación de capital de los primeros se acelere a costa del rezago económico y tecnológico de los últimos. A diferencia de lo que predecían las teorías de convergencia, las dinámicas internas de la acumulación global de capital impedían que procesos de crecimiento sostenido emerjan de manera autónoma dentro de la periferia (Barletta y Yoguel, 2017).

En resumen, el Estructuralismo sostenía que el estado de *lock-in* del subdesarrollo latinoamericano estaba dado por las características estructurales de sus economías nacionales y su inserción en el sistema-mundo (Barletta y Yoguel, 2017; Cimoli *et al.*, 2005). Ante este marco analítico, sus autores

argumentaban que el Estado era central para quebrar esta inercia, ya que constituía el único actor capaz de adoptar un rol transformador e implementar las acciones necesarias para estimular un proceso de cambio estructural (Cimoli *et al.*, 2005; Prebisch, 1949, 1981). En otras palabras, era fundamental que el Estado dirigiera un proceso de complejización de los sistemas productivos periféricos de manera análoga a los espacios centrales, logrando así capitalizar los frutos del comercio global y del progreso técnico. En este contexto, dicha transformación implicaba una mayor diversificación de actividades, tomando mayor protagonismo aquellos sectores capaces de generar encadenamientos hacia otras actividades industriales o crear y difundir conocimiento, entre ellos, sectores como los de bienes de capital o consumo durable (Cimoli *et al.*, 2005; Hirschman, 1958; Prebisch, 1949). De este modo, el cambio estructural fue concebido como un proceso de *reconfiguración sectorial* en el que debían tomar un lugar protagónico aquellos sectores seleccionados por sus características *estratégicas* para el desarrollo (Cimoli *et al.*, 2005; Prebisch, 1949, 1981).

Asimismo, el Estructuralismo identifica que una de las diferencias fundamentales entre los espacios del centro y la periferia se encontraba en la difusión desigual del progreso técnico, lo cual profundizaba la brecha tecnológica y los niveles relativos de productividad entre ambos polos (Cimoli *et al.*, 2005). En este punto, la centralidad que tomaba la generación de capacidades tecnológicas endógenas (cambio tecnológico) como motor del cambio estructural provocó que el Estructuralismo incorpore los aportes de las escuelas evolucionista y neoschumpeteriana. Fundamentalmente, se adoptó el enfoque de Sistemas Nacionales de Innovación (SNI), el cual estudia los vínculos sistémicos que se generan entre los diferentes actores e instituciones de un mismo país involucrados en la producción de innovaciones (Lundvall, 2010). Bajo dicho enfoque, Freeman (1995) argumenta que el nivel de maduración de un SNI es fundamental para explicar las discrepancias en el desempeño económico entre países, de manera que las políticas públicas dirigidas a la solución de aquellas fallas sistémicas que dificultan el desarrollo y maduración de SNI se hayan vuelto un capítulo ineludible dentro de las estrategias de cambio estructural¹.

Ahora bien, como fue mencionado, la crisis del modelo fordista-keynesiano inició una nueva fase de internacionalización del capital, originada por la búsqueda de las empresas del centro por recomponer sus tasas de ganan-

1- Para profundizar sobre las discusiones en torno a la fallas de sistemas se recomienda leer, entre otros, Woolthuis *et al.* (2005) y Smits y Kuhlmann (2004).

cia mediante nuevas estrategias competitivas basadas en una mayor segmentación y deslocalización de los procesos productivos (Sztulwark, 2020; Kejsefman *et al.*, 2020). De este modo, apoyadas en el desarrollo de nuevas tecnologías que abarataron la comunicación y el transporte de largas distancias, estas empresas buscaron maximizar su ganancia a partir del acceso a ventajas comparativas ofrecidas por diferentes localizaciones. Esto daría lugar a la emergencia de estructuras productivas globales que transformarían la organización de la producción mundial, a tal punto que autores como Frobel *et al.* (1978) describieron este proceso como una “Nueva” División Internacional del Trabajo. Así, el capitalismo abandonaría su carácter *dual* para crear relaciones productivas globales más complejas que quebrarían la lógica estructural de posguerra (Sztulwark, 2020).

Para estudiar las consecuencias de estos cambios, Gereffi (1994) retoma el concepto de cadena global de mercancía, pero enfatizando el papel de las relaciones entre empresas por encima de un análisis nación-centrista. En efecto, el autor comprende que el carácter fundamental de estas nuevas cadenas (las cuales luego serán reconceptualizadas como Cadenas Globales de Valor -CGV-) no sólo se encuentra en su complejización, sino en la existencia de una nueva jerarquía (*gobernanza*) entre capitales individuales que determina la forma en que se produce y distribuye valor dentro de ella. De este modo, el objeto de estudio del desarrollo vira del análisis de las estructuras productivas para analizar la forma en que países emergentes se insertan en CGV y cómo participan del valor producido globalmente.

Bajo esta perspectiva, la teoría de CGV sostiene que los mecanismos de coordinación de estas estructuras transnacionales se basan en la presencia de una *firma líder* que cuenta con el poder suficiente para comandar al resto de los actores involucrados (Gereffi *et al.*, 2005; Humphrey y Schmitz, 2001). Este fenómeno desdibuja una nueva forma de jerarquización, la cual se ve plasmada a través de relaciones contractuales donde, por ejemplo, esta empresa impone a sus firmas asociadas qué, cómo, cuándo y a qué precio deben producir (Humphrey y Schmitz, 2001; Milberg y Winkler, 2014), o por medio de mecanismos indirectos, como el establecimiento de estándares industriales (Dallas *et al.*, 2019). A partir de estas asimetrías, la firma líder controla cómo el valor es creado y distribuido a lo largo de su cadena, lo cual le permite apropiarse una parte significativa de este (Smichowski *et al.*, 2021). Levín (1997) describe a la capacidad de la empresa líder para configurar globalmente estructuras productivas y regular el flujo de valor producido como un poder de *planificación*.

Siguiendo la teoría de CGV, la razón por la que sólo algunas empresas pueden acceder a dicho poder se encuentra en la concentración de capaci-

dades y conocimientos centrales para organizar procesos productivos de una manera competitiva (*Core Competencies*). En efecto, las *Core Competencies* presentan barreras a la entrada que impiden que otras empresas, al menos en el corto y mediano plazo, puedan alcanzar una posición de planificación (Kaplinsky, 2013; Milberg y Winkler, 2014). Sin embargo, en el largo plazo existen posibilidades de que estas capacidades sean adoptadas o copiadas por competidores, amenazando el posicionamiento del líder (Moudud, 2013). Es por esta razón que el liderazgo de esta empresa tiende a basarse en la reproducción continua de aquél conocimiento e innovaciones que operan como barrera a la entrada (Rikap, 2018). Como consecuencia de esta dinámica, Levín (1997) describe un proceso sistemático de diferenciación entre capitales, en el cual las empresas líderes logran construir un monopolio tecnológico para sí al conquistar la experiencia y los recursos para innovar sistemáticamente antes que el resto de sus competidores. De este modo, la jerarquización del capital toma en esta nueva etapa la forma de un proceso continuo e incesante de diferenciación tecnológica.

Análogamente, Pagano (2014) observa que este proceso comienza a manifestarse a partir de los años setenta a través de una creciente concentración de derechos de propiedad intelectual, dando nacimiento a un nuevo tipo de monopolio que denomina Monopolio Intelectual (MI). Asimismo, en años recientes, la literatura advierte que estos monopolios también se conforman a partir de la acumulación de otros activos intangibles que no toman la forma de propiedades intelectuales o patentes, como es el caso del secreto industrial y el conocimiento tácito (Rikap y Lundvall, 2020; Durand y Milberg, 2020). Dentro de este tipo de intangibles se distinguen tanto capacidades innovativas diferenciadas, como también las capacidades logísticas para coordinar globalmente procesos productivos complejos o el conocimiento para acceder a mercados (Durand y Milberg, 2020).

A partir de identificar a este tipo de activos intangibles como el núcleo de las *core competencies* de la empresa líder, Durand y Milberg (2020) reconocen que la condición diferenciadora de estas firmas se encuentra en su calidad de MI, compartiendo la visión de Pagano (2014) de definir a esta etapa del proceso de acumulación de capital como un Capitalismo de Monopolios Intelectuales. Desde este enfoque, entonces, las empresas líderes no conforman un monopolio en el sentido estricto de concentrar capital o mercados (aunque este pudiera ser el caso), sino por su acceso exclusivo y sistemático a un flujo que se renueva o acrecienta de activos intangibles que posibilitan la ejecución de aquellas tareas centrales para organizar y dirigir procesos productivos a escala global.

1.1. Los sistemas de producción e innovación

Siguiendo la literatura de Monopolios Intelectuales, la noción de CGV no termina de abarcar las dinámicas productivas del capitalismo moderno (Rikap y Lundvall, 2020). Por un lado, por ejemplo, existen otras estructuras productivas que no toman forma de cadena pero que reproducen sus dinámicas jerárquicas y de depredación, como es el caso de las plataformas. Por el otro, el enfoque de CGV estudia las relaciones específicamente entre empresas, por lo que otros actores que participan indirectamente del proceso de producción de mercancías quedan fuera de su análisis, como es el caso de los Estados. A su vez, la innovación y producción de conocimiento, si bien claves para determinar el rol de la empresa líder, no forman parte de su objeto de estudio.

De este modo, para estudiar el poder de planificación de los MI, los autores proponen el concepto de Sistemas Corporativos de Producción e Innovación, los cuales son la conjunción de dos sistemas enlazados, pero escindidos por su diferente naturaleza. Por un lado, se encuentran los Sistemas Corporativos de Producción, conformados por las múltiples CGV y otros tipos de estructuras productivas planificadas por un mismo MI. Sin embargo, a diferencia de la noción de CGV, dentro de estos participan también otras instituciones y organismos involucrados con los procesos de producción.

En segundo lugar, si bien el poder de planificación de los MI se encuentra en su acceso exclusivo a diferentes activos intangibles (conocimiento, patentes, innovaciones, etc.), no significa necesariamente que estos hayan sido producidos exclusivamente por ella (Rikap y Lundvall, 2020). Como sostienen Arora y Gambardella (1990), debido a la creciente complejidad tecnológica, es difícil que una sola firma logre internalizar todas las capacidades para desarrollar por sí misma el arco completo de una innovación. Por el contrario, este proceso reposa en la interacción y cooperación de actores con diferentes *sets* de capacidades complementarias. Por ello, al igual que lo hace con la producción de mercancías, los MI pueden configurar globalmente redes de innovación dirigidos a la producción de diversos tipos de conocimiento. Rikap y Lundvall (2020) recuperan el concepto de Sistemas Corporativos de Innovación (SCI), propuesto originalmente por Granstrand (2000), para denominar al conjunto de redes (globales) de innovación planificadas por un MI. Así, el concepto de SCI estudia las estructuras de vinculación que atraviesan a una corporación específica, las cuales se conforman tanto por sus departamentos internos de I+D como por otras empresas e instituciones especializadas. Dentro de estos sistemas, el MI rige los vínculos entre los actores participantes, establece los objetivos esperados de cada etapa del proceso y apropia la mayoría de los resultados (totales o parcia-

les) alcanzados colectivamente. En este sentido, si bien los actores externos que forman parte de estas redes de innovación poseen conocimiento, experiencia y capacidades para innovar en la frontera, sólo lo hacen en aspectos específicos de este proceso. Por ello, para valorizar sus capacidades tecnológicas, no cuentan con mejor opción que adoptar un lugar subordinado en SCI, otorgando al MI la mayor parte del conocimiento producido (Rikap y Lundvall, 2020). También es posible que ciertos actores participen a partir de procesos de transferencia ciega de conocimiento (Codner *et al.*, 2012).

En resumen, haciendo uso de su acceso exclusivo a intangibles, los MI planifican Sistemas Corporativos de Producción e Innovación en los que las empresas y otros actores asociados adoptan un rol subordinado al aceptar las condiciones que les son impuestas. A partir de ello, el MI tiene la posibilidad de insertar mecanismos predatorios por los cuales apropia parte del valor o conocimiento producido por ellos. Asimismo, mediante este flujo continuo de valor y conocimiento, el MI reproducirá y ampliará aquellos intangibles que le otorgan su poder de planificación, sosteniendo un proceso sistémico de diferenciación.

Dadas estas nuevas dinámicas productivas, se introducen un conjunto de desafíos que demandan repensar los procesos de cambio estructural en países en desarrollo. En efecto, ya no es posible pensar la transformación de las estructuras productivas nacionales simplemente como un proceso de reconfiguración sectorial definido localmente. Por el contrario, estas transformaciones se determinan también por el marco institucional que imponen sistemas de producción e innovación que tienden a ser tanto intrasectoriales como internacionales. Este fenómeno conlleva la necesidad de agregar nuevas dimensiones de análisis al estudio del desarrollo; por ejemplo, es importante conceptualizar el rol que cumplen diferentes actores planificadores en bloquear procesos de transformación y en apropiar valor y conocimiento producido localmente. Asimismo, debido al surgimiento de MI que cuentan con un gran poder económico, tecnológico y político, los espacios de acción de los Estados nacionales se ven comprometidos por otros actores que poseen un poder de planificación semejante o superior (Levín *et al.*, 2017).

2. Una lectura de las estrategias tradicionales de desarrollo a través del enfoque de monopolios intelectuales

Hacia los años setenta, el agotamiento de los modelos latinoamericanos de industrialización por sustitución de importaciones evidenciaron las limitaciones de las estrategias de desarrollo propuestas por los autores del Estructuralismo de posguerra. De acuerdo con Sztulwark (2020), el fracaso de estas experiencias no sólo estuvo dado por sus contradicciones internas,

sino también por el quiebre de las dinámicas productivas del capitalismo global. Sin embargo, como sostiene el autor, de esta crisis estructuralista no emergió:

una concepción renovada sobre cómo avanzar hacia nuevas vías de cambio estructural, sino un consenso antiestructuralista: la idea de que no existe más lógica posible para el desarrollo económico que aquella que se define en términos de una adaptación pasiva de las determinaciones del mercado mundial. (p. 4)

De este modo, recuperar una estrategia de cambio estructural requiere repensar las nociones estructuralistas a la luz del capitalismo contemporáneo. Para ello, a continuación se discutirá el enfoque sectorial del cambio estructural y su coherencia con el estado actual del proceso de acumulación de capital. A su vez, se discutirá si aportes más modernos, como el de CGV, logran plantear una estrategia superadora para el desarrollo.

2.1. Los límites del enfoque sectorial del cambio estructural

Como fue argumentado, el enfoque de cambio estructural como un proceso de *reconfiguración sectorial* se desprende lógicamente de la concepción de estructura como un sistema interrelacionado de sectores productivos. Así, la categoría de *sector* constituye tanto la noción fundamental para el estudio y caracterización de las estructuras productivas como la base de cualquier estrategia de transformación estructural.

Sin embargo, en el momento en que las estructuras productivas nacionales comienzan a estar embebidas dentro de una estructura global conformada por múltiples sistemas transnacionales de producción e innovación, este enfoque muestra ser insuficiente para ordenar procesos de transformación. En primer lugar, una de sus limitaciones deviene de la propia categoría de sector, la cual es usualmente considerada como un recorte *ad-hoc* del entramado productivo basado en parámetros ajenos a las dinámicas y características de sus actividades internas (por ejemplo, a partir de la cercanía productiva entre segmentos industriales mediante clasificaciones tipo CIIU). De este modo, esta noción no profundiza teóricamente en la forma en que operan las relaciones de producción y planificación entre diferentes tipos de tareas (comúnmente vinculadas intersectorialmente y entre espacios nacionales) y, consecuentemente, sobre las diferentes potencialidades estratégicas que presentan las actividades o empresas que se desarrollan a su interior. Sobre este punto, Barletta y Yoguel (2017) plantean:

Una primera cuestión que merece mayores esfuerzos teóricos y aplicados se refiere a la necesidad de generar un nuevo debate sobre el

concepto de estructura. Para ello habría que entender la manera en que se organiza la producción mundial y las interrelaciones existentes entre diferentes segmentos productivos deslocalizados geográficamente. De esta manera, la discusión (...) debería poner en un lugar central del análisis no sólo las características específicas de los sectores, sino también la presencia o ausencia de eslabones clave que pueden impulsar o bloquear el cambio estructural. Asociado a estas cuestiones, es necesario volver a analizar si las ventajas siguen siendo sectoriales o si, con la fragmentación de la producción y el surgimiento de cadenas globales de valor, hay que pensar en subsegmentos de alta productividad, rendimientos crecientes y grandes encadenamientos, más que en la visión tradicional de sectores, que esconde una marcada heterogeneidad. (p. 48)

Argumentos similares son realizados por Mancini y Lavarello (2013) al resaltar que en este contexto del capitalismo “la noción de cambio estructural muta desde una visión a ‘un dígito’ en la que la industria debería ir ganando espacio sobre la actividad agropecuaria y (...) de servicios tradicionales, hacia una mayor desagregación de los procesos” (p. 31). De esta manera, se reconoce que, en un contexto donde la diferenciación entre tareas productivas se vuelve cada vez más pronunciada, el verdadero peso estratégico radica en actividades y segmentos específicos y no dentro del sector en su conjunto.

Sin embargo, en segundo lugar, si bien un enfoque basado en *actividades estratégicas* puede ser un recorte más potente, este marco de análisis no termina de superar las limitaciones que presenta la concepción sectorial. En efecto, el potencial estratégico de estas actividades no puede ser aislado de su contexto productivo, sino que se encontrará determinado por el lugar que ocupan en sistemas de producción e innovación. Por ejemplo, a partir de Ripkap (2021), es posible sostener que en el contexto de un capitalismo de monopolios intelectuales la mera presencia de actividades tecnológicamente dinámicas no necesariamente disparará los efectos de derrame tecnológico esperados por la literatura neoschumpeteriana. Por el contrario, dichos efectos dependerán, en gran parte, de dinámicas productivas globales como la monopolización de activos intangibles y las capacidades de planificación de MI. Es por ello que, de acuerdo con la autora, la búsqueda por corregir fallas sistémicas tiende a ser insuficiente en economías periféricas al pasar por alto estos tipos de determinantes.

Asimismo, es posible que ciertas políticas tecnológicas favorezcan procesos de extractivismo de conocimiento, donde líderes globales apropien los resultados alcanzados sin que actores locales participen de la renta tecnológica que contribuyen a producir. En efecto, sistemas corporativos de in-

novación pueden subsumir porciones de SNI, provocando que las políticas locales subvencionen directa o indirectamente la acumulación de activos intangibles del MI, generando pocos o nulos *spillovers* en el espacio nacional (Rikap, 2021). En este marco, como sostiene Arocena (2018), la innovación se compone tanto de relaciones de cooperación como de conflicto, por lo que la dirección de este proceso y la apropiación de sus resultados estará determinado por el poder relativo de sus participantes. Por esta razón, el recorte de SNI es insuficiente para analizar las dinámicas de innovación de un espacio nacional en tanto las actividades innovadoras responden crecientemente a un plano global y no se encuentran determinadas nacionalmente, y la formación de relaciones de poder y planificación alrededor de este proceso no son contempladas por este enfoque teórico.

En resumen, esta nueva etapa del capitalismo abre dos interrogantes fundamentales. Por un lado, si es potente definir la *anatomía* de las estructuras productivas meramente a través de su composición sectorial. Por el otro, si en el marco de una lógica estructural en forma de cadena, las características que hacen a una actividad *estratégica* para el desarrollo nacional continúan siendo las mismas que en períodos anteriores. Respecto a ello, que estas actividades sean estudiadas dentro de su propio contexto de desenvolvimiento permite poner en perspectiva las dinámicas de planificación y competencia que emergen de los sistemas de producción e innovación en los que participan y cómo estas afectan la realización de sus efectos estratégicos.

A partir de este punto, se analiza a continuación cómo la literatura de CGV problematiza el desarrollo de las economías periféricas en el marco de esta nueva lógica estructural.

2.2. La noción de *upgrading* en la literatura de CGV

La teoría de CGV surge bajo la premisa fundamental de que en este nuevo contexto capitalista la configuración de cadenas globales de valor es una dimensión ineludible para conceptualizar nuevos caminos de desarrollo para espacios periféricos y semiperiféricos. Como sostienen Gereffi & Lee (2012), la capacidad de prosperar de un país depende de su participación en la economía global, que es en gran medida su rol dentro de cadenas globales de suministros (p. 24).

El marco teórico de CGV fue empleado por diferentes enfoques para conceptualizar cómo la inserción en estas cadenas puede mejorar la posición económica de países en desarrollo (proceso comúnmente llamado *upgrading*). Entre estos se distingue la *síntesis* neoclásica, la cual sostiene bajo un criterio de análisis fundado en ventajas comparativas que la integración en CGV permite a las economías periféricas beneficiarse de la hiperespecial-

ización de tareas productivas y de los *spillovers* tecnológicos y organizacionales que se derivan de la interacción con empresas líderes y mercados mundiales (Cheng *et al.*, 2015; Kowalski *et al.*, 2015). Basándose en la experiencia asiática, entonces, estos autores argumentan que políticas dirigidas a facilitar este tipo de inserción conducirían unívocamente a procesos de *upgrading* económico y social.

Sin embargo, desde una posición crítica se argumenta que la participación en CGV no debe asociarse automáticamente a procesos de desarrollo (Selwyn, 2018; Smichowski *et al.*, 2021). Por ejemplo, Humphrey y Schmitz (2001) sostienen que las empresas líderes utilizan su poder de planificación para limitar las oportunidades de mejora del resto de las empresas participantes. En este sentido, si bien la deslocalización de ciertas tareas en territorio local puede contribuir al crecimiento económico del país, es importante comprender que los líderes actúan a partir de sus propias estrategias de acumulación (Humphrey y Schmitz, 2001; Schmitz y Knorrninga, 2000; Smichowski *et al.*, 2021). Por esta razón, es común que las experiencias de *upgrading* queden restringidas fundamentalmente a mejoras de procesos y de producto, las cuales son consecuencia de los estándares impuestos por el líder y de la competencia entre proveedores de todo el mundo (Humphrey y Schmitz, 2001; Milberg y Winkler, 2014). Efectivamente, tareas de mayor valorización, vinculadas a la acumulación de activos intangibles (como el *marketing*, diseño, innovación, *branding*, logística, etc.) son funciones *core* de las empresas líderes y, por lo tanto, estas se ven motivadas a obstaculizar su acceso a otras empresas (*upgrading* funcional), especialmente a sus proveedores (Humphrey y Schmitz, 2001; Schmitz y Knorrninga, 2000; Rikap, 2018).

A su vez, los *upgrading* de procesos y de producto no aseguran a los proveedores una apropiación mayor del valor producido (Milberg y Winkler, 2014; Smichowski *et al.*, 2021). Por el contrario, existe la posibilidad de que estos tipos de *upgrading* lleven a una disminución del precio asociado a sus mercancías o a un aumento de sus costos de producción y no a un mayor margen de ganancia (Milberg y Winkler, 2014; Alford y Phillips, 2018; Behuria, 2020). Asimismo, estos costos de participación pueden ser asumidos tanto por las empresas, a partir de una disminución de las ganancias percibidas, como trasladados hacia los trabajadores mediante el empeoramiento de sus condiciones de empleo (Alford y Phillips, 2018; Selwyn, 2018). De este modo, los procesos de *upgrading*, lejos ser fenómenos automáticos y unidireccionales, se encuentran condicionados tanto por las estrategias corporativas de los grandes líderes como por las decisiones de las empresas locales. Cabe preguntarse, entonces, cuál es la capacidad del Estado para direccionar la

participación local en CGV hacia el desarrollo de sus economías nacionales.

Sobre este punto, se suele asumir que esta institución es central para la configuración de CGV, teniendo la capacidad de facilitar su expansión dentro de su territorio nacional, como de modificar los parámetros de producción adoptados por ciertos participantes locales (*gobernanza pública o institucional*) (Dallas *et al.*, 2019; Mayer y Phillips, 2017). Bajo esta perspectiva, uno de los puntos clave para entender los límites a los que se enfrenta el Estado a la hora de promover procesos de *upgrading* deviene de las tensiones existentes entre la gobernanza pública y la privada (Alford y Phillips, 2018). Una dimensión interna de este fenómeno se manifiesta en la jerarquía del Estado para promocionar mejoras productivas en empresas nacionales y regular la distribución del valor entre estas y sus trabajadores (ver, por ejemplo, Behuria, 2020).

No obstante, existe una segunda dimensión que, hasta el momento, no encuentra un análisis más exhaustivo: la relaciones de poder entre Estados nacionales (especialmente aquellos situados en regiones periféricas y semi-periféricas) y MI. Esta discusión es fundamental en tanto, como remarca Rikap (2021), es importante determinar en qué medida los Estados de regiones atrasadas pueden regular las actividades de grandes empresas, aun cuando estas operen en su territorio nacional. Asimismo, dicha limitación se ve potenciada por el hecho de que esta literatura no termina de conceptualizar el poder de los grandes líderes globales, en tanto la producción de conocimientos, innovaciones y su transformación en activos intangibles sucede por fuera de la CGV (Rikap, 2018). Además, esto le impide fundamentar el poder de planificación del Estado y cómo este opera frente a la planificación de otros actores. Esta carencia conceptual tiende a colocar esta institución en una posición inmediata de poder, lo que puede ser problemático para comprender sus capacidades para fomentar procesos de *upgrading*. Incluso no permite estudiar cómo estructuras institucionales locales, como SNI poco maduros, pueden obstaculizar procesos de mejoras productivas (Pietrobelli y Staritz, 2018). A partir de ello, es posible plantear, *a priori*, que la gobernanza pública tiene como límite en el largo plazo el poder de planificación (gobernanza privada) de las grandes empresas. Cómo traspasar ese límite es, entonces, una de las preguntas abiertas que deja esta literatura.

3. Hacia una síntesis en el estudio del desarrollo

A partir de lo analizado en las secciones anteriores, se presenta en el cuadro 1 una sistematización de las principales contribuciones realizadas por estas escuelas del pensamiento, mostrando tanto sus aportes como limitaciones para planificar una estrategia contemporánea de desarrollo.

Cuadro I. Síntesis de los enfoques analizados

	Contribuciones	Limitaciones
Estructuralismo Latinoamericano	<ul style="list-style-type: none"> - Relaciones centro-periferia como determinantes del subdesarrollo. - Estado como orquestador de procesos de cambio estructural. - Selectividad de ciertas actividades por sus características estratégicas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Enfoque exclusivamente sectorial. - Desarrollo como trayectoria local de transformación.
Cadenas Globales de Valor	<ul style="list-style-type: none"> - Dinámicas productivas globales como determinante fundamental del subdesarrollo. - Relaciones asimétricas de poder condicionan los procesos de <i>upgrading</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de problematización de las relaciones de poder entre Estados nacionales y MI. - Ausencia de dimensiones institucionales locales. - Procesos de producción de innovaciones por fuera de la CGV.
Sistemas Nacionales de Innovación	<ul style="list-style-type: none"> - Innovación como un proceso sistémico-colectivo. - Cambio tecnológico como condición del cambio estructural. 	<ul style="list-style-type: none"> - Ausencia de relaciones de poder en la producción de innovaciones. - Recorte exclusivamente nacional que no permite abarcar las dinámicas globales de la innovación y su planificación.

Fuente: elaboración propia.

En conclusión, la revisión de la literatura dio cuenta de la existencia de una variedad de propuestas alternativas, las cuales, sin embargo, mostraron limitaciones para concebir una estrategia de desarrollo adecuada al capitalismo moderno. Esto se debe a que cada uno de estos abordajes presentó visiones fragmentadas del fenómeno, profundizando en dimensiones específicas pero pasando por alto otros elementos ineludibles para dicho fin.

Por otro lado, las búsquedas por solapar marcos teóricos complementarios tendieron a reproducir gran parte de las limitaciones ya existentes en sus planteos originales². Por esta razón, avanzar sobre una perspectiva integrada requiere abrir el *paquete teórico* de estas contribuciones y desarrollar conceptos sintéticos que sienten los fundamentos de una nueva *anatomía* del cambio estructural. Si bien una reconstrucción conceptual total excede las ambiciones de este trabajo, se sostiene que un camino posible se inaugura

2- Por ejemplo, los intentos por conciliar el enfoque de CGV con la noción de SNI (ver, entre otros, Laverello, et al. (2023)) terminaron reproduciendo las limitaciones de sus contribuciones originales. Esto se debe a que estos trabajos no conceptualizan a la innovación y la producción de conocimiento como un proceso mayormente planificado, y escinden el desarrollo local de los SNI de las dinámicas productivas globales, restringiendo estos sistemas a un plano exclusivamente local.

a partir de integrar el concepto de sistemas de producción e innovación al abordaje estructuralista del desarrollo.

3.1. Los Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación

Al estudiar el enfoque estructuralista se argumentó que caracterizar las actividades estratégicas por fuera de sus determinaciones productivas es limitante para el diseño de una estrategia de transformación. Por el contrario, identificar y estudiar sus verdaderas potencialidades, como también sus alternativas para promocionarlas, requiere de un marco de análisis que sea definido por el contexto sistémico en el que estas se desenvuelven. De este modo, si la acumulación de capital se organiza a partir de múltiples sistemas de producción e innovación (mayormente transversales a diversos espacios nacionales), es de esperar que cada actividad, empresa o segmento productivo local no sea ajeno a las dinámicas de planificación y competencia que estos sistemas imponen, incluso cuando no participen de forma directa dentro de ellas³.

Siguiendo esta línea argumental, la definición de estructura como sistema interrelacionado de sectores productivos queda supeditada al concepto de estructura como un espacio nacional compuesto y atravesado por múltiples sistemas de producción e innovación (ya sean desarrollados localmente de manera total o a través de segmentos o actividades específicas que se insertan en sistemas globales). Bajo esta percepción, un proceso de cambio estructural no sólo implica cambiar el perfil productivo nacional, sino también modificar cómo las actividades locales se insertan en sistemas de producción e innovación, o bien, cómo las dinámicas de planificación y competencia afectan su desenvolvimiento.

Por consiguiente, dos puntos parecen ser fundamentales para concebir una estrategia de desarrollo: la idea de que ciertas actividades deben ser estratégicamente privilegiadas para potenciar procesos de cambio estructural y, que dicha potencialidad estratégica se encuentra determinada y limitada por la lógica organizativa del sistema en el que estas participan. Al conjugar ambas observaciones, es posible derivar una categoría alternativa para el estudio del cambio estructural, la cual puede ser denominada Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación (SEPI). Al igual que todo sistema productivo, los SEPI se encuentran conformados por cadenas y redes de producción e innovación configuradas alrededor de ciertos ámbitos industriales y tecnológicos, pero su especificidad se encuentra en que dentro de ellas se desarrollan (o existe el potencial de que se desarrollen) actividades con

3- Como ser los estándares industriales o las trayectorias tecnológicas fijadas por monopolios intelectuales, los cuales influyen el desarrollo y posibilidades de competencia de actividades locales, aun cuando estas se desenvuelvan por fuera de sus sistemas corporativos.

una centralidad estratégica para el desarrollo del país. De esta manera, este concepto reinterpreta la noción de sectores estratégicos reconociendo que la unidad de análisis del cambio estructural no es el sector (ni la firma o actividad individual) sino el sistema de producción e innovación en su conjunto.

3.2 El Estado Planificador del Desarrollo

El punto fundamental que diferencia a la idea de SEPI de otros sistemas de producción se encuentra en su lógica interna de planificación. En este aspecto, los sistemas corporativos se caracterizan por su lógica predatoria, por lo que es posible que el desarrollo de actividades estratégicas dentro de estos pueda estar subsumido a los intereses de grandes empresas y, en consecuencia, que el valor y el conocimiento producido por ellas sea apropiado externamente sin asegurar efectos significativos para el desarrollo local. Por ejemplo, actividades estratégicas como la manufactura de bienes de consumo durable pueden realizarse de manera subordinada a MI y, lejos de contribuir al cambio estructural del país, es posible que terminen profundizando las heterogeneidades existentes y aumentando la brecha tecnológica respecto a países del centro, como es el caso de la maquila en México (Lauermann *et al.*, 2021). De este modo, la lógica de planificación de los SEPI se encuentra dirigida a garantizar la capitalización local del valor y del conocimiento producido localmente, y orientarlo al desarrollo del espacio nacional.

Bajo esta perspectiva, se desprende del Estructuralismo que el Estado, al ser el único actor capaz de proponer y ejecutar procesos de cambio estructural, es quien puede potencialmente alcanzar la capacidad de planificación suficiente para configurar espacios productivos estratégicos⁴. Sin embargo, en este punto es importante dar cuenta de que la implementación de políticas públicas dirigidas a promocionar ciertos sectores o actividades no implica que el Estado sea quien, efectivamente, planifique. En este sentido, la planificación capitalista es un proceso dinámico que puede cambiar sucesivamente de manos y en el que es necesario escindir aquel momento original de intención que le da nacimiento (como la implementación de una política o plan estatal) de aquel proceso continuo de planificar un sistema de producción e innovación. De este modo, los intentos de planificación estatal pueden derivar o estar sujetos a la planificación privada, subordinando el rol que ocupará la política pública y el Estado en la configuración de sistemas productivos. A partir de esta premisa, entonces, el concepto de SEPI no sólo

4- Es importante destacar que el carácter estratégico refiere a su lugar prioritario dentro de una agenda, estrategia o plan de desarrollo. De esta manera, el concepto de SEPI no quita la posibilidad de que el Estado también puede convertirse en un planificador de actividades que no sean prioritarias para el desarrollo nacional.

busca entender *quién* planifica actividades con potencial estratégico, sino *cómo* y *si es posible* que el Estado nacional forme parte de la planificación de los sistemas productivos en los que estas se desarrollan (y así permitir o potenciar su contribución a procesos de cambio estructural).

Bajo esta perspectiva, se desprende de este concepto que asegurar la potencialidad estratégica de estas actividades requiere la consolidación de un *Estado Planificador* (del Desarrollo), el cual adopte comportamientos análogos a los de un pseudo-monopolio intelectual. Esto implica, por ejemplo, generar capacidades para coordinar, vincular e, incluso, disciplinar actores públicos y privados y, a partir de sus conocimientos y capacidades, producir activos intangibles accesorios al desarrollo nacional. Así, al planificar de manera independiente a MI, le es posible al Estado organizar al menos regiones importantes de estos ámbitos productivos e introducir dinámicas de acumulación coherentes con sus objetivos de cambio estructural. A su vez, puede coordinar la producción de innovaciones y regular el flujo de conocimiento hacia el desarrollo de otros ámbitos productivos, inclusive hacia otros sectores o sistemas de producción, sin que medie un proceso de extractivismo o valoración externa⁵. Sin embargo, dicha capacidad de planificación pública se enfrenta, también, a sus propias limitaciones capitalistas. En este sentido, la eficiencia de un Estado Planificador del Desarrollo depende de sus capacidades para acumular capital y activos intangibles que produzcan y reproduzcan su poder de planificación de la misma forma que un MI. De lo contrario, si el Estado pierde la capacidad de defender su espacio de acción puede poner en riesgo su rol de liderazgo y ser subordinado por actores que muestren un poder mayor.

En conclusión, el concepto de SEPI ofrece dimensiones analíticas para el estudio del cambio estructural que se encuentran ausentes o poco profundizadas en categorías alternativas, como la de sectores estratégicos o CGV, entre ellas las siguientes:

- (a) las interacciones entre segmentos productivos que exceden fronteras sectoriales y nacionales;
- (b) el poder de MI y su impacto en el potencial estratégico de ciertos segmentos productivos locales;

5- Las actividades estratégicas pueden no estar directamente articuladas con estructuras productivas globales o MI; sin embargo, seguirán estando atadas, aunque de manera indirecta, a la lógica de competencia y planificación global de su rama industrial. Incluso, actores nacionales pueden ejercer dicho proceso de extractivismo, por ejemplo, al valorizar en el exterior el conocimiento producido localmente sin contribuir al desarrollo nacional. Es por ello que, aunque actividades estén ceñidas a estructuras productivas locales, la planificación estatal podría seguir siendo clave para lograr efectos transformadores exitosos.

- (c) la influencia de MI en las agendas de investigación locales y las dinámicas globales y locales de la innovación;
- (d) los procesos globales de extractivismo de valor y conocimiento;
- (e) los conflictos y relaciones de poder entre Estados nacionales y MI;
- (f) las capacidades de planificación del Estado nacional y el rol de diferentes organismos estatales en la configuración de sistemas de producción e innovación; entre otras.

A partir de estas dimensiones, el concepto de SEPI brindaría un marco teórico para discernir, por ejemplo, qué trayectorias tecnológicas son más potentes perseguir nacionalmente al poner en perspectiva el posicionamiento tecnológico de los MI de esa industria, de qué manera es posible insertarse globalmente y continuar creando valor y conocimiento que pueda ser capitalizado localmente, qué activos intangibles requieren y pueden ser desarrollados nacionalmente para que el Estado pueda competir y defender su posición frente a otros actores, etcétera. De este modo, esta categoría puede complementar el diseño e implementación de políticas industriales, brindando herramientas de análisis novedosas que potencien el estudio de los procesos de cambio estructural.

4. Conclusiones

Partiendo de la premisa que el enfoque Estructuralista tradicional queda desactualizado a la luz de las transformaciones ocurridas en el capitalismo moderno, se propuso en este trabajo comenzar a desdibujar un nuevo abordaje para el estudio del cambio estructural a partir del diálogo entre diferentes corrientes teóricas. Como resultado, se concluyó que los enfoques individuales de sectores estratégicos y CGV no son suficientes para describir la anatomía de las estructuras productivas nacionales, y se mostró la necesidad de avanzar sobre una síntesis teórica que permita conjugar sus aportes y superar sus respectivas limitaciones.

Para ello se propuso el concepto sintético de Sistemas Estratégicos de Producción e Innovación, el cual reconoce que el desarrollo local de actividades estratégicas (y la forma en que pueden contribuir a un proceso de transformación) se encuentra determinado por las dinámicas productivas y de planificación global que emanan de aquellos sistemas de producción e innovación en los que participan. Dicho concepto define una nueva anatomía para el cambio estructural que no sólo propone discutir al propio concepto de estructura productiva, sino también replantear el rol planificador de los Estados nacionales.

Por último, se remarca que, en este trabajo, la propuesta conceptual de SEPI se encuentra en una forma embrionaria y, por lo tanto, requerirá futuras investigaciones que integren otros enfoques del desarrollo, como también

trabajos empíricos que prueben su potencia explicativa y generen retroalimentaciones conceptuales. Por ello, es importante que este concepto continúe desarrollándose y proponiendo nuevas discusiones que contribuyan al diseño e implementación de estrategias para el desarrollo de espacios periféricos y semiperiféricos.

Referencias bibliográficas

Alford, M. y Phillips, N. (2018). The political economy of state governance in global production networks: Change, crisis and contestation in the South African fruit sector. *Review of International Political Economy*, 25(1), 98–121.

Arocena, R. (2018). Power, innovation systems and development. *Innovation and Development*, 8(2), 271–285.

Arora, A. y Gambardella, A. (1990). Complementarity and External Linkages: The Strategies of the Large Firms in Biotechnology. *The Journal of Industrial Economics*, 38(4), 361.

Barletta, M. F. y Yoguel, G. (2017). ¿De qué hablamos cuando hablamos de cambio estructural? En M. Abeles, M. Cimoli y P. Lavarello (Eds.), *Manufactura y Cambio Estructural* (pp. 27–54). CEPAL.

Behuria, P. (2020). The domestic political economy of upgrading in global value chains: How politics shapes pathways for upgrading in Rwanda's coffee sector. *Review of International Political Economy*, 27(2), 348–376.

Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CEPAL: Estructuralismo y Neoestructuralismo. *Revista de la CEPAL*, (97), 173-194.

Cheng, M., Rehman, S., Seneviratne, M., y Zhang, S. (2015). *Reaping the benefits from global value chains*. International Monetary Fund.

Cimoli, M., Porcile, G., Primi, A., y Vergara, S. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en Latinoamérica. En Cimoli, M. (ed.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. CEPAL/BID.

Codner, D. G., Becerra, P. y Díaz, A. (2012). Blind Technology Transfer or Technological Knowledge Leakage: A Case Study from the South. *Journal of Technology Management y Innovation*, 7(2), 184–195.

Dallas, M. P., Ponte, S., y Sturgeon, T. J. (2019). Power in global value chains. *Review of International Political Economy*, 26(4), 666–694.

Durand, C. y Milberg, W. (2020). Intellectual monopoly in global value chains. *Review of International Political Economy*, 27(2), 404–429.

Freeman, C. (1995). The 'National System of Innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, 19(1), 5-24.

- Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. (1978). The new international division of labour. *Social Science Information*, (17), 123–142.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. En *Commodity chains and global capitalism* (pp. 95-122). Praeger Publishers.
- Gereffi, G. y Lee, J. (2012). Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. *Journal of Supply Chain Management*, 48(3), 24–32
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The Governance of Global Value Chains. *Review of International Political Economy*, 12(1.), 78–104.
- Granstrand, O. (2000). *Corporate Innovation Systems: A Comparative Study of Multi-Technology Corporations in Japan, Sweden and the USA*. Chalmers University.
- Hirschman, A. O. (1958). *La Estrategia del Desarrollo Económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Hopkins, T. K. y Wallerstein, I. (1977). Patterns of development of the modern world-system. *Review (Fernand Braudel Center)*, 1(2), 111-145.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2001). Governance in Global Value Chains. *IDS Bulletin*, 32(3), 19–29.
- Kaplinsky, R. (2013). *Global value chains: Where they came from, where they are going and why this is important*. IKD Working Paper (69).
- Kejsefman, I., Fabris, J. y Díaz, R. G. (2020). La internacionalización del ciclo económico argentino en el siglo XXI: evidencia empírica y fundamentos. En Ciolli, V., Naspleda, F. D. y Bernado R. G. (comps.) *La dimensión inevitable: estudios sobre la internacionalización del Estado y del capital desde Argentina* (pp. 94-123). Universidad Nacional de Quilmes.
- Kowalski, P., Lopez Gonzalez, J., Ragoussis, A. y Ugarte, C. (2015). *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*. OECD Trade Policy Papers (179). OECD Publishing.
- Lauxmann, C. T., Trevignani, M. y Fernández, V. R. (2021). Las cadenas globales de producción industrial en América Latina desde una perspectiva estructuralista. *Apuntes del Cenes*, 40(71), 75-104.
- Lavarello, P. J., Robert, V., & Vázquez, D. (2023). Global value chains and national innovation systems: a strained integration. *Revista de Economía Contemporánea*, 27, 1-31. <https://doi.org/10.1590/198055272706>
- Levín, P. (1997). *El Capital Tecnológico*. Catálogos.
- Levín, P., Romero, V., y Cazenave, A. (2017). El concepto de planificación tal como resulta del desarrollo teórico más avanzado de la Economía Política. *RInERS*, 1(1). <https://riners.unlam.edu.ar/index.php/riners/article/view/2>
- Lundvall, B. A. (2010) *National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning*. Anthem Press.
- Mancini, M., y Lavarello, P. (2013). Heterogeneidad estructural: Origen y evolución

del concepto frente a los nuevos desafíos en el contexto de la mundialización del capital. *Entrelíneas de La Política Económica*, 6(37), 28-34.

Mayer, F. W., y Phillips, N. (2017). Outsourcing governance: States and the politics of a 'global value chain world'. *New Political Economy*, 22(2), 134-152.

Milberg, W. y Winkler, D. (2014). *Outsourcing Economics*. Cambridge University Press.

Moudud, J.K. (2013) The hidden history of competition and its implications. En: Moudud J.K., Bina, C. y Mason, P. L. (eds.) *Alternative Theories of Competition: Challenges to the Orthodoxy* (pp 27-54). Routledge.

Pagano, U. (2014). The crisis of intellectual monopoly capitalism. *Cambridge Journal of Economics*, 38(6), 1409-1429.

Palloix, C. (1975). *La internacionalización del capital*. Siglo XXI.

Pietrobelli, C. y Staritz, C. (2018). Upgrading, Interactive Learning, and Innovation Systems in Value Chain Interventions. *The European Journal of Development Research*, 30(3), 557-574.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El Trimestre Económico*, 16(63(3)), 347-431.

Prebisch, R. (1981). La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo. *Revista de la CEPAL*, (13), 163-171.

Rikap, C. (2018). Innovation as economic power in Global Value Chains. *Revue d'économie Industrielle*, (163), 35-75.

Rikap, C. (2021). *Capitalism Power and Innovation Intellectual Monopoly Capitalism uncovered*. Routledge.

Rikap, C. y Lundvall, B.-Å. (2020). Big tech, knowledge predation and the implications for development. *Innovation and Development*, 12(3), 389-416.

Rodríguez, O. (1977). Sobre la concepción del sistema centro-Periferia. *Revista de la CEPAL*, (3), 203-247

Schmitz, H. y Knorringa, P. (2000). Learning from Global Buyers. *Journal of Development Studies*, 37(2), 177-205.

Selwyn, B. (2018). Poverty chains and global capitalism. *Competition y Change*, 23(1), 71-97. <https://doi.org/10.1177/1024529418809067>

Smichowski, B.C., Durand, C., y Knauss, S. (2021). Participation in global value chains and varieties of development patterns. *Cambridge Journal of Economics*, 45(2), 271-294

Smits, R. E. H. M. y Kuhlmann, S. (2004). The rise of systemic instruments in innovation policy. *International journal of foresight and innovation policy*, 1(1/2), 4-32.

Sztulwark, S. (2020). La condición periférica en el nuevo capitalismo. Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 51(200), 3-24.

Woolthuis, R. K., Lankhuizen, M. y Gilsing, V. (2005). A system failure framework for innovation policy design. *Technovation*, 25(6), 609-619.